

Le Service des délégués commerciaux du Canada

Partout où vous faites des affaires



Des Prairies et du Nord aux grandes régions
du monde : Services aux entreprises canadiennes
en affaires sur les marchés mondiaux

DOC
CA1
EA163
2010C17
FRE

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

FEB 24 2011

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère



Affaires étrangères et
Commerce international Canada

Foreign Affairs and
International Trade Canada

Canada

Réalisez votre plein potentiel à l'étranger

Le moment est venu d'étendre vos activités au-delà des frontières canadiennes. La demande croissante pour des produits, technologies et services canadiens de la part des marchés émergents offre un excellent potentiel de croissance et de rentabilité aux entreprises canadiennes prêtes à faire face à la concurrence mondiale.

Grâce aux progrès technologiques, le commerce mondial est plus accessible que jamais. Mais pour en tirer le maximum, le temps est devenu un facteur déterminant pour réussir à l'échelle internationale. Vous pouvez devancer vos concurrents en faisant valoir votre potentiel d'innovation sur les marchés. Et nous pouvons vous y aider.

Le Service des délégués commerciaux du Canada (SDC)

Relevant du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, le Service des délégués commerciaux du Canada aide les entreprises et les organisations canadiennes à réussir sur les marchés étrangers et à réduire le coût de leurs activités commerciales mondiales à l'aide des quatre services clés suivants :

Préparation aux marchés mondiaux

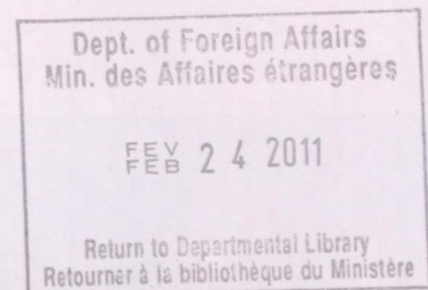
Évaluation du potentiel de marché

Contacts qualifiés

Résolution de problèmes

Vous désirez exporter ou investir à l'étranger? Vous êtes à la recherche de capitaux, d'innovations ou de partenariats en R-D? Nos professionnels du commerce international sont à votre disposition pour vous transmettre des renseignements commerciaux de première main et vous faire profiter de leur expertise. Nos délégués commerciaux sont à l'œuvre dans nos bureaux à travers le Canada et dans plus de 150 villes dans le monde. La réussite de votre entreprise sur les marchés internationaux leur tient à cœur.

LIBRARY / BIBLIOTHEQUE
Dept. of Foreign Affairs
and International Trade
Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
125 Sussex
Ottawa K1A 0G2



L'approche du SDC

Le SDC dispose d'un réseau de contacts sans pareil dans le monde entier. Et c'est au Canada que ce réseau prend sa source.

Les délégués commerciaux des bureaux régionaux au Canada peuvent vous aider à réussir sur les marchés mondiaux. En communiquant avec eux, non seulement vous accéderez à leur expertise et à un éventail de ressources mais ils ou elles pourront vous mettre en liaison avec les organismes provinciaux et territoriaux de promotion du commerce international qui font partie du Réseau commercial régional. Tous ces professionnels s'emploient à assurer le succès des entreprises canadiennes sur la scène internationale.

Alors que les délégués commerciaux à l'étranger peuvent vous aider en vous fournissant des renseignements de terrain et l'accès aux contacts à l'étranger, il est important d'entretenir une relation continue avec un délégué commercial de votre région afin de maximiser votre potentiel de croissance mondiale. Le délégué commercial pourra ainsi mieux se familiariser avec vos activités et, si possible, venir vous rencontrer et visiter vos installations. Ainsi, lorsque viendra le moment d'identifier un fournisseur canadien de produits et services pour des acheteurs étrangers ou encore d'informer les entreprises et les institutions canadiennes des débouchés sur les marchés mondiaux, c'est à votre organisation et à son potentiel que les délégués commerciaux penseront.

« Quand on travaille avec le SDC, on obtient des résultats. On atteint le but visé. Les délégués commerciaux sont présents et reviennent toujours avec des réponses à nos questions. »

ROB DENOMME, GENUWINE, WINNIPEG (MANITOBA)

« La reconnaissance et le soutien du gouvernement du Canada nous ont donné la crédibilité nécessaire pour nous engager sur ces marchés. »

MIKE CRAWFORD, SAGE ENERGY, CALGARY (ALBERTA)

« Le Canada est reconnu mondialement comme un partenaire commercial important grâce aux interventions du Service des délégués commerciaux, lequel nous a trouvé des occasions d'affaires dans plusieurs pays où nous n'avions pas de partenaires commerciaux. »

TOM BOON, IMAGING DYNAMICS COMPANY (IDC), CALGARY (ALBERTA)

« Le SDC propose des services d'une valeur inestimable. Les délégués commerciaux nous écoutent, évaluent nos besoins, puis font de leur mieux pour nous aider à atteindre notre objectif. »

TERRY STOTT, SHEC LABS, SASKATOON (SASKATCHEWAN)



Une démarche qui a porté fruit

Quand Genuwine Cellars, un fabricant de celliers sur mesure de Winnipeg, a constaté que ses ventes au Canada augmentaient d'année en année, il a décidé qu'il était temps de se lancer à l'assaut du marché américain.

« Nous voulions passer à un autre niveau, mais ne savions pas trop comment nous y prendre ni par où commencer. Nous

Se préparer à relever les défis des marchés mondiaux

Lorsqu'on s'apprête à percer un nouveau marché, il est essentiel d'être bien préparé. En contactant un bureau régional du SDC, vous rencontrerez un délégué commercial au Canada qui vous aidera à :

- *Déterminer si vous êtes compétitif à l'étranger*

Êtes-vous prêt à rivaliser sur les marchés mondiaux? Nous vous guiderons à cet effet en mesurant votre degré de préparation au moyen d'une auto-évaluation.

- *Choisir un marché*

Vous ne savez pas quel marché viser? Nous vous aiderons à identifier les marchés les plus porteurs pour votre entreprise.

- *Obtenir des renseignements sur les marchés et l'industrie*

Le moment est venu de recueillir des renseignements généraux sur le marché géographique et l'industrie dans lesquels vous œuvrez. Nous avons des renseignements à jour sur les foires commerciales, les conférences techniques et les colloques auxquels vous devriez assister.

- *Améliorer votre stratégie commerciale internationale*

La clé du succès sur les marchés mondiaux consiste en un solide plan d'affaires. Que vous vendiez un produit ou un service, investissiez à l'échelle mondiale ou soyez à la recherche de technologies et de partenariats en R-D, nous pouvons vous aider à étendre vos opérations à l'étranger.

avons absolument besoin d'être conseillés par des professionnels. C'est pour cette raison que nous avons fait appel au SDC. »

« Le SDC a tout de suite su nous aider. Avant toute chose, il nous a montré comment cibler notre marché à l'étranger et comment faire connaître notre marque. »

Aujourd'hui, l'entreprise est multimillionnaire et 65 % de ses revenus proviennent des États-Unis. Grâce aux conseils personnalisés du SDC, elle pénètre peu à peu de nouveaux marchés en Europe et voit ses rentrées d'argent croître.

« Nous connaissons une croissance phénoménale. Cette année, nos ventes ont augmenté entre 330 % et 350 %! Notre succès, nous le devons en grande partie au SDC. »



Exporter en toute connaissance de cause

Lorsqu'elle a pris la décision d'élargir ses activités à l'extérieur de l'Ouest canadien, l'entreprise Sage Energy, qui fabrique des compresseurs de gaz naturel et des génératrices au gaz naturel, savait qu'elle n'aurait aucune marge d'erreur.

« Pour une entreprise de notre taille, quelques faux pas peuvent coûter des millions de dollars. »

Évaluer son potentiel sur le marché visé

Maintenant que le travail préparatoire a été réalisé, un délégué commercial à l'étranger prendra la relève pour évaluer votre potentiel sur le marché visé. Le SDC vous aidera à :

- *Acquérir des renseignements stratégiques*
Approfondissez vos connaissances d'un segment de marché particulier pour réussir à y faire votre percée. Nous vous fournissons les renseignements les plus récents concernant le marché visé : réglementation et obstacles qui encadrent le processus d'accession à un nouveau marché dans une région donnée, informations sur les débouchés potentiels, etc. Bref, le SDC est une fenêtre privilégiée sur ce qui se passe dans votre secteur d'activité.
- *Optimiser votre stratégie de développement des marchés*
Profitez-vous pleinement des possibilités qui existent dans vos marchés visés? Que vous exportiez, investissiez à l'étranger ou que vous soyez à la recherche de technologies et de partenariats en R-D, nous sommes là pour vous aider à améliorer votre stratégie de développement des marchés.

Ce dont l'entreprise de Calgary avait en réalité besoin, c'était d'une évaluation d'experts sur les marchés convenant à ses produits. En faisant appel au Service des délégués commerciaux, Sage Energy a profité du réseau des délégués commerciaux en poste partout dans le monde, mais a en outre reçu des suggestions précises sur des occasions à saisir. Après avoir ciblé un marché, l'entreprise a pu tirer avantage de la recherche du SDC sur des sociétés susceptibles de devenir des partenaires de choix.

Grâce aux conseils du SDC, Sage Energy tente maintenant de percer résolument les marchés de la Russie, de l'Indonésie et de l'Australie.



Le bon contact n'est souvent pas très loin

« Nous avons dressé une liste de contacts et fait beaucoup de sollicitation. Néanmoins, malgré les promesses de plusieurs, leurs intentions ne se sont pas avérées très sérieuses. »

La société SHEC Labs et beaucoup d'autres entreprises canadiennes se heurtent à ce genre de dilemme lorsqu'elles essaient de trouver des contacts fiables dans de nouveaux marchés. L'entreprise de Saskatoon spécialisée en technologies vertes désire étendre ses activités à de nouveaux marchés comme celui des États-Unis, mais elle s'est rendu compte qu'il était difficile de trouver des débouchés d'elle-même.

Le SDC a aidé SHEC Labs à faire valoir sa candidature en vue de participer au Rice Alliance Energy and Clean Technology Venture Forum, à Houston, au Texas. La société a été choisie et cela lui a permis de former des alliances avec plusieurs organisations et institutions, telles que l'Université de Lamar et la ville de Beaumont.

« Grâce à l'expertise du SDC, nous avons décroché quelques entrevues avec des contacts sérieux, à l'opposé d'une multitude d'entrevues avec n'importe quelle institution. Avec l'aide du SDC, il nous est possible d'éliminer les contacts qui ne sont manifestement pas intéressés par notre type de technologie et de nous concentrer sur ceux qui le sont. »

Trouver les bons contacts aux bons endroits

Nous savons que cela peut prendre des semaines, voire des mois, pour trouver le bon contact. C'est du temps qui pourrait être consacré à d'autres activités de développement des affaires.

Rayonnement mondial

Le réseau du SDC est présent dans plus de 150 villes et 101 pays du monde entier. Qu'importe l'endroit où vous désirez étendre vos activités, le SDC dispose d'un contact qui connaît votre marché cible et votre technologie et peut vous transmettre les connaissances locales dont vous avez besoin.

Notre liste de contacts comprend les groupes suivants :

- Acheteurs et partenaires potentiels
- Professionnels des domaines financier et juridique
- Sources technologiques
- Agents
- Représentants du secteur manufacturier
- Organismes étrangers de réglementation
- Agences étrangères de promotion de l'investissement

Présence canadienne

Le SDC est intégré au vaste réseau commercial canadien dont font partie les organismes provinciaux, fédéraux et municipaux qui veulent aider les entreprises canadiennes à réussir à l'étranger.

Les bureaux régionaux du SDC participent aux salons commerciaux et aux colloques canadiens suscitant un intérêt au niveau international. Lorsque les missions commerciales étrangères participent à ces activités, le SDC peut vous aider à établir des relations avec des sociétés étrangères qui cherchent à collaborer ou à s'associer avec des entreprises canadiennes comme la vôtre.



Pour savoir, il faut essayer

Résoudre les problèmes un à la fois

Des problèmes surgiront à un moment ou à un autre. Il peut s'agir d'un problème courant auquel se sont heurtées de nombreuses entreprises ou encore d'un problème propre à votre organisation qui exige une solution particulière. Quels qu'ils soient, le SDC est là pour vous donner un coup de main.

Bien que nos délégués commerciaux ne puissent prendre part aux différends commerciaux ou agir en votre nom lors de litiges, nous pouvons vous conseiller sur les conditions d'accès aux marchés et sur d'autres difficultés que rencontrent les entreprises. Le SDC aide les entreprises canadiennes à résoudre leurs problèmes à l'étranger depuis plus de 100 ans. En tant que représentants du gouvernement du Canada, les délégués commerciaux ont l'accès, la crédibilité et l'expérience nécessaires afin d'ouvrir les bonnes portes.

« Il n'y a pas de recette miracle pour l'exportation. Les coutumes et les règles varient selon les pays, ce qui peut poser tout un défi. »

Imaging Dynamics Company (IDC) souhaitait faire des affaires à Cuba, mais sa méconnaissance des particularités du marché cubain posait problème. Ce fournisseur de technologie médicale établi à Calgary avait eu vent d'un appel d'offres dans ce pays pour l'achat d'équipement de radiologie numérique, mais il ne savait comment présenter sa soumission.

IDC a approché le Service des délégués commerciaux pour voir s'il pouvait lui venir en aide.

« Nous estimions avoir le meilleur produit sur le marché, mais nous n'avions aucun accès aux décideurs. Nous avons communiqué avec notre déléguée commerciale, qui nous a mis en contact avec une personne-ressource à Cuba. Cette personne nous a appelés le lendemain pour inviter IDC à soumissionner pour ce marché. Aujourd'hui, nous savons qu'il existe deux façons de faire du commerce international : à l'aveuglette ou avec l'expertise du SDC. »

Le Délégué commercial virtuel : Accédez à un monde de savoir commercial

Les marchés changent sans cesse. C'est pourquoi vous devez être toujours bien informés.

Le Délégué commercial virtuel (DCV) est le portail en ligne qui vous donne accès à une variété de renseignements commerciaux. Grâce au DCV vous pouvez :

- Personnaliser votre expérience à l'aide d'une page Web qui contient des renseignements sur des marchés et débouchés qui correspondent à vos intérêts commerciaux internationaux.
- Accéder aux rapports de marché, aux nouvelles sectorielles et aux événements commerciaux.
- Obtenir de l'aide et solliciter les services des délégués commerciaux situés au Canada et à l'étranger.
- Être prévenus dès que de nouveaux renseignements sont publiés par le biais du DCV.

Inscrivez-vous dès aujourd'hui et donnez une dimension nouvelle au commerce international.

delegatescommerciaux.gc.ca

Soyez toujours bien informés grâce à *CanadExport*

Les meilleures décisions d'affaires reposent sur une bonne connaissance de ce qui se passe sur les marchés internationaux. *CanadExport* est votre première source en ligne de nouvelles et de conseils sur les échanges mondiaux, l'exportation et les possibilités d'investissement. Vous y trouverez des articles et des balados au sujet de l'expansion internationale des affaires ainsi que des profils d'entreprises. Renseignez-vous au sujet des activités commerciales qui se déroulent dans vos marchés cibles ou votre industrie.

Abonnez-vous dès aujourd'hui à canadexport.gc.ca



Notre engagement

Le SDC s'engage à respecter le caractère confidentiel des renseignements communiqués par votre entreprise. Nous sommes fiers de l'excellence de nos services. Nous communiquerons avec vous dans les cinq jours ouvrables suivant la réception de votre demande.

Pour donner vos commentaires sur les services reçus, communiquez avec nous par téléphone au 1-888-306-9991 ou par courriel à retroaction.sdc@international.gc.ca.

DOCS
CA1 EA163 2010C17 FRE
Le Service des délégués commerciaux
du Canada : partout où vous faites
des affaires. --
19299916

Communiquez avec le Service des délégués commerciaux

Faites appel à quelqu'un qui a déjà établi des ponts, qui connaît les marchés et qui bénéficie de nombreuses années d'expérience sur le terrain. Faites appel au SDC et réalisez le plein potentiel de votre entreprise sur les marchés étrangers.

Le Service des délégués commerciaux du Canada

Partout où vous faites des affaires

Plus de 110 ans d'expérience

Présent dans plus de 150 villes dans le monde

Bureaux régionaux au Canada :

Victoria, Vancouver, Calgary, Edmonton, Saskatoon, Regina, Winnipeg,
Windsor, Région de Waterloo, Toronto, Ottawa, Montréal, Québec,
Moncton, Halifax, Charlottetown, St. John's

delegatescommerciaux.gc.ca

1-888-306-9991

**Edmonton (Alberta) (également
responsable du Nunavut et des
Territoires du Nord-Ouest)**

Place Canada
9700, avenue Jasper
Pièce 725
Edmonton (Alberta)
T5J 4C3

780-495-2944
edmntn@international.gc.ca

Calgary (Alberta)

639, 5^e Avenue, S.O., pièce 300
Calgary (Alberta)
T2P 0M9
403-292-4529
clgry@international.gc.ca

Saskatoon (Saskatchewan)

Princeton Tower, 7^e étage,
2^e Avenue Sud, pièce 123
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 7E6
306-975-5315
ssktn@international.gc.ca

Regina (Saskatchewan)

1945, rue Hamilton, pièce 600
Regina (Saskatchewan)
S4P 2C7
306-780-5264
rgina@international.gc.ca

Winnipeg (Manitoba)

400, avenue St. Mary, 4^e étage
Winnipeg (Manitoba)
R3C 4K5
204-983-8595
wnnpg@international.gc.ca

